

PRESSEINFORMATION

**„Franchise im Gesundheitswesen bietet enorme Vorteile!“ - ETL-Gruppe treibt Innovationen im Gesundheitswesen voran/ Franchise Gründer Karsten Wegener im Interview**

***Berlin/Essen 09.09.2021 Obwohl sich Franchising in vielen Branchen seit langem durchgesetzt hat, findet das Thema im Gesundheitswesen derzeit nur wenig Beachtung. Dabei bietet das Geschäftsmodell für alle Akteure im Gesundheitswesen enorme Vorteile. Dass es sich bei Franchising für die Gesundheitsbranche um ein lohnendes und nachhaltiges Geschäftsmodell handelt, zeigt das neue Interview von ETL Franchise mit Karsten Wegener, Gründer von Elithera.***

Bei Elithera handelt es sich um ein Franchise -und Lizenzsystem im Bereich Physiotherapie, das in seiner jetzigen Form seit 2010 existiert. Elithera bietet seinen Franchise- und Lizenzpartnern erprobte und schlüsselfertige Konzepte und die Betreuung zur Errichtung und zum Betrieb von modernen Therapiezentren. Mit 75 Standorten in Deutschland zählt das Unternehmen zu den erfolgreichsten Franchisesystemen aus dem Bereich der Heilmittelerbringer.

Im exklusiven Interview für ETL Franchise berichtet Karsten Wegener über die Vorteile der Arbeit im Franchisesystem, den Einstieg in die Branche und die Besonderheiten und Vorteile von Franchise im Gesundheitswesen. Dass sich das erfolgreiche Konzept von Elithera auch auf Arztpraxen übertragen lässt, steht für Karsten Wegener fest: „Gerade junge Ärzte können auf die Erfahrung eines sicheren Netzwerks zurückgreifen und sich auf medizinische Kompetenz und die Patienten konzentrieren. Das schreit ja förmlich nach Franchising im Bereich der Arztpraxen und Zahnarztpraxen“, so der Unternehmer. Entscheidend sei bei Elithera, dass die Unabhängigkeit der Partner erhalten bleibe, erklärt Wegener: „Die meisten von ihnen sind exzellente Therapeuten mit langjähriger Erfahrung. Es geht darum, Ihnen Unternehmertum auf allen nötigen Ebenen nahe zu bringen.“

Auch ETL Franchise leistet Unterstützung für Akteure im Gesundheitswesen, die als Franchisegeber oder -nehmer tätig sind oder tätig werden wollen. In einer Allianz mit dem Deutschen Franchiseverband treibt ETL den Diskurs um Franchising im Gesundheitswesen voran. Ziel des Bündnisses ist es, die Vorteile des professionellen Franchisings für das Gesundheitswesen zu verdeutlichen, um sowohl Ärzte, Zahnärzte, Physiotherapeuten als auch die übrigen Leistungserbringer fit für die Zukunft zu machen und sie in ihrer Freiberuflichkeit und Selbständigkeit zu stärken.

Schon jetzt gibt es eine Reihe von Modellen, bei denen der medizinische Leistungserbringer als Franchisenehmer in einem vorbereiteten und erprobten Modell tätig wird, das von dem Franchisegeber zur Verfügung gestellt wird. So kann sich beispielsweise der Arzt auf seine medizinischen Aufgaben konzentrieren, während die nicht-medizinischen Leistungen von dem Franchisegeber oder entsprechenden Service-Gesellschaften erbracht werden. Dabei bleibt der Patientenstamm immer der des einzelnen Arztes und geht nicht auf den Franchisegeber über.

Diese Konzeption ist für den Franchisepartner mit deutlichen Kostenvorteilen sowie einem erheblichen Zeitgewinn verbunden. Von beidem profitieren letztlich die Patienten. Die Selbstständigkeit und die ärztliche Unabhängigkeit bleiben bei diesen Modellen in vollem Umfang erhalten, so dass zur Erhaltung der Freiberuflichkeit der Leistungserbringer erheblich beigetragen wird.

Von den Modellen des „Franchise im Gesundheitswesen“ profitieren daher alle Beteiligten. Professionelles Franchise nutzt den Ärzten, Zahnärzten, Physiotherapeuten und Pflegediensten ebenso wie den Kostenträgern, den Kammern und vor allem den Patienten.

Das exklusive Videointerview mit Karsten Wegener, Gründer von Elithera können Sie hier sehen:

<https://www.youtube.com/watch?v=ExbnHnWJnCI>

Weitere Informationen zur Allianz von ETL Franchise und dem Deutschen Franchiseverband sowie zum Modell „Franchise im Gesundheitswesen“ finden Sie hier:

<https://www.etl-franchise.de/franchise-im-gesundheitswesen/>